

Sportwiss 2013 · 43:67–69
DOI 10.1007/s12662-012-0248-6
Online publiziert: 27. April 2012
© Springer-Verlag 2012

Torsten Schlesinger
Institut für Sportwissenschaft, Universität Bern, Schweiz

Europäische Sportmodelle

Emrich, E., Pierdzioch, C. & Büch, M.-P. (Hrsg.). (2010). **Europäische Sportmodelle: Gemeinsamkeiten und Differenzen in international vergleichender Perspektive** (Sportökonomie, Bd. 13) Hofmann-Verlag, Schorndorf, S 317, 29,90 EUR.



Sport ist in hohem Maße von gesellschaftlichen Institutionen geprägt, mit der Folge, dass sich im internationalen Kontext unterschiedliche Sportmodelle entwickelt haben. Angesichts sich verstärkender Globalisierungs- und Kommerzialisierungstendenzen in der Welt des Sports ist es – so die Herausgeber in ihrer Einführung – erforderlich, „Gemeinsamkeiten im Trennenden und das Trennende im Gemeinsamen“ in der Organisation des Sports zwischen den USA und Europa, aber auch innerhalb Europas sorgfältig zu analysieren. Genauso wichtig scheint in diesem Zusammenhang, Entwicklungen in der Organisation des Sports möglichst differenziert zu betrachten, um zu verdeutlichen, ob und wenn ja, wo und wie Angleichungstendenzen zu beobachten sind, aber auch verfestigte Unterschiede bestehen. Vor diesem Hintergrund zeigt sich einmal mehr das feine Gespür der Verantwortlichen des Arbeitskreises Sportökonomie, mit der Jahrestagung 2010 „Europäische Sportmodelle: Gemeinsam-

keiten und Differenzen in international vergleichender Perspektive“ ein aktuelles und insbesondere für die politische Sportökonomie höchst bedeutsames Tagungsthema zu wählen. Inwiefern diesem Gespür für relevante Themen auch eine entsprechende Analyse- bzw. Beitragsfähigkeit seitens der Sportökonomie gegenübersteht, wird anhand des vorliegenden Tagungsbandes diskutiert. Dazu stellen sich folgende Fragen:

- Welche neuen Erkenntnisse und Einsichten lassen sich aus einer international vergleichenden Perspektive von Sportmodellen gewinnen?
- Inwieweit ergeben sich hierbei Synergiepotenziale bzw. welche praktischen Implikationen zur Optimierung der Organisation des Sports können abgeleitet werden?

Der Band enthält neben der Einleitung durch die Herausgeber insgesamt 16 nationale und internationale Beiträge, die ein breites Themenspektrum abdecken, jedoch – dies sei an dieser Stelle vorweggenommen – weist nicht jeder Beitrag unmittelbaren Bezug zum Tagungsthema auf.

Zunächst nimmt sich der Grundsatzbeitrag von Dietl einer Frage an, mit der sich die Sportökonomie schon seit geraumer Zeit beschäftigt (und sicher noch weiter beschäftigen wird): Welche Aspekte rechtfertigen überhaupt eine eigenständige Ökonomie des Sports? In seiner Argumentation verdeutlicht er, dass die wirtschaftliche Bedeutung des Sports zur Legitimierung allein nicht ausreicht. Vielmehr sind es die besonderen Eigenschaften des Gutes Sport in Bezug auf Wertschöpfungsprozesse, das Problem der Wertaneignung, die spezifische (sportliche und wirtschaftliche) Wettbewerbssituation sowie die institutionellen Eigenheiten des Sports, die eine direkte und unreflektierte Anwendung allgemeiner ökonomischer Konzepte ausschließen. Und erst spezifisch zugeschnittene Instrumente und Modelle ge-

währleisten, dass ökonomische Phänomene und Fragestellungen im Feld des Sports adäquat bearbeitet und branchenspezifisches Orientierungs- und Handlungswissen gewonnen werden können.

Andreff, einer der Pioniere der europäischen Sportökonomie, wendet sich in seinem Beitrag dem Vergleich des amerikanischen und europäischen Sportmodells zu. Dazu werden die Unterschiede der Sportssysteme sowohl im Bereich der Finanzierung des Breiten- und Spitzensports als auch bezüglich der Organisation und Regulation von Lizensystemen des professionellen Mannschaftssports genauer beleuchtet. Es wird deutlich, dass der europäische Sport nach wie vor stärker von der Unterstützung durch öffentliche Haushalte geprägt ist, während das amerikanische Sportsystem eher durch den erwerbswirtschaftlichen, auf kommerziellen Erfolg ausgerichteten Sport gekennzeichnet ist. Die Finanzierungsstruktur des Profisports hat sich in Europa und den USA im Zeitverlauf angeglichen und verläuft nun in beiden Systemen ähnlich, wobei Unterschiede in der Gewichtung einzelner Finanzierungsbereiche auffallen. Zudem sind im professionellen Teamsport deutlich stärkere Regulierungen im amerikanischen System erkennbar.

Der Beitrag von Schellhaß geht kritisch der Frage nach, ob die europäische Sportökonomie als wissenschaftliche Teildisziplin auf dem *richtigen Weg* ist – im Sinne der Ausnutzung ihrer Entwicklungspotenziale. Gemessen an den Kriterien Qualität der Publikationen in renommierten Fachzeitschriften und Einwerbung von Drittmitteln bei akademischen Förderinstitutionen wird ein eher durchwachsenes Bild des Status quo der europäischen Sportökonomie skizziert, so dass am Erfolg durchaus gezweifelt werden darf. Vor diesem Hintergrund fordert der Autor eine strategische Neuausrichtung in zweierlei Hinsicht: Zum einen die Bearbeitung sportökono-

mischer Themen mit stringenten theoretischen Modellen und ökonometrischen Methoden, zum anderen die stärkere Integration der Sportökonomie in die jeweiligen Fachverbände.

Aus jeweils ganz unterschiedlichen Perspektiven beschäftigen sich 3 Beiträge mit einem in der Sportökonomie bereits prominent behandelten Forschungsthema: der sportlichen Ausgeglichenheit („competitive balance“) von Liga- und Wettbewerbsstrukturen. Krauskopf, Langen und Büniger setzen sich aus Nachfrageperspektive mit der Frage auseinander, wie ein optimales Level sportlicher Ausgeglichenheit gekennzeichnet ist, um ein Maximum an Attraktivität sicherzustellen, das sich letztlich in einem hohen Zuschauerinteresse niederschlägt. Die Befunde sind dahingehend interessant, da am Beispiel Formel 1 der Einfluss der sportlichen Ausgeglichenheit auf das Zuschauerinteresse in Frage gestellt wird. Ein zu hohes Level an sportlicher Ausgeglichenheit scheint demnach genauso problematisch zu sein wie ein zu geringes Level. In Nachfolgestudien wird deshalb zu prüfen sein, inwieweit sich dieser Befund erhärtet und ob womöglich sportartspezifische Unterschiede zu berücksichtigen sind.

Der Perspektive der Steuerbarkeit sportlicher Ausgeglichenheit widmet sich der Beitrag von Lucas. Es wird verdeutlicht, dass unterschiedliche Konzepte zur Sicherung sportlicher Ausgeglichenheit für Profisportligen vorliegen und die damit verbundenen strukturellen Eingriffe in den sportlichen und wirtschaftlichen Wettbewerb mitunter gegenläufige Effekte hervorrufen. So wird etwa gezeigt, dass Eingriffe in den wirtschaftlichen Wettbewerb (z. B. durch Zentralvermarktung) die Dominanz eines überlegenen Teams durchaus auch weiter verstärken können. Vor diesem Hintergrund wird dafür plädiert genau zu definieren, welche Form sportlicher Ausgeglichenheit als zu sichernde Erfolgsgröße zugrunde liegt, um darauf aufbauend entsprechende Sicherungsstrategien aufeinander kollidierende Wirkung zu hinterfragen.

Manasis, Avgerinou und Ntzoufras nehmen eine mehrdimensionale Perspektive bezüglich der sportlichen Ausgeglichenheit ein, die zudem dynamisch ausgerichtet ist. Hierzu werden spieltagbezogene Indizes entwickelt, die es gestatten, Schwankungen in der sportlichen Aus-

geglichenheit und deren Ursachen über einen gesamten Saisonverlauf zu erfassen. Somit kann ein aussagekräftiges Analyseinstrument vorgelegt werden. Gleichwohl wird die Herausforderung künftiger Analysen darin bestehen, sowohl statische wie auch dynamische Modelle der sportlichen Ausgeglichenheit zielführend miteinander zu verknüpfen, um noch präzisere Prognosen ableiten zu können.

Darüber hinaus analysieren Langen und Krauskopf am Beispiel der Formel 1 die spezifischen Wettbewerbsstrukturen und Mechanismen, anhand derer ein Weltmeister bestimmt wird. Dazu werden zunächst die verschiedenen Verfahren der FIA diskutiert und verdeutlicht, wie diese Verfahren den Wettbewerb beeinflussen. Anschließend werden auf der Grundlage des „Arrow's Impossible Theorem“ verschiedene Bewertungsmodelle simuliert und miteinander verglichen. Die Ergebnisse machen deutlich, dass Bewertungssysteme mit höheren Punkterankings zwar zu einer längeren Offenheit des Wettbewerbs im Saisonverlauf führen können. Hingegen machen niedrigere Punkterankings den Erfolg von Außenseitern wahrscheinlicher, was wiederum die Zahl unterschiedlicher Weltmeister erhöhen dürfte.

Uhrich und Königstorfer analysieren in ihrem Beitrag den Einfluss sozialer Unternehmensverantwortung im Zusammenhang mit Sponsoringaktivitäten auf die Wirkung des Sponsorings. In ihrer innovativen Laborstudie mit experimentellen Zwischensubjektdesigns bestätigt sich, dass CSR-verlinkte Sponsorings positive Einstellungsänderungen hervorrufen, wenngleich die inhaltliche Bedeutsamkeit der Zusammenhänge (Effektstärken) offen bleibt. Hingegen bleiben die beiden Wirkungsgrößen Glaubwürdigkeit und Weiterempfehlungsbereitschaft unbeeinflusst. Mit Blick auf die Sponsoringpraxis sind CSR-verlinkte Sponsorings v. a. dort angezeigt, wo nur eine geringe Kongruenz zum gesponserten Event vorliegt.

Stopper, Gnädinger und Kempf vergleichen Sportgroßveranstaltungen in 8 verschiedenen Ländern hinsichtlich ihres sportpolitischen Stellenwerts, der Strategieentwicklung sowie der Strategieumsetzung, um die Frage zu beantworten, inwiefern die Länder Sportgroßveranstaltungen als Vehikel zur Standortförderung nutzen.

Der Beitrag besitzt v. a. explorativen Charakter. Als Untersuchungsgrundlage dienen neben Richtlinien und Gesetzen auch nationale Strategiepläne für Sportgroßveranstaltungen und Experteninterviews. Anhand der deskriptiven Befunde kann insgesamt verdeutlicht werden, dass nationale Strategien durchaus standortpolitische Überlegungen enthalten können.

Emrich, Pierdzioch und Flatau zeigen in ihrem Beitrag auf, dass die Vergabe von öffentlichen Geldern zur Spitzensportförderung dem Common-Agency-Problem unterliegt, das erhebliche Intransparenzen und Unterformalisierung zur Folge hat und somit diskretionäre Handlungsspielräume für die beteiligten Akteure eröffnet. Im Sinne einer Reformierung des bestehenden Mittelvergabesystems wird erstens die Entwicklung eines transparenteren Kriteriensystems (mehrdimensionale Parameter wären z. B. Konkurrenzdicke, Wettkampfstrukturen) für die Sockelfinanzierung vorgeschlagen, das die Förderung für das Leistungssportpersonal und für die Zielvereinbarungen einschließt. Zweitens wird für eine Neuordnung der Vergabestelle plädiert, die strukturell direkt dem BMI angegliedert ist und durch unabhängige Fachgutachter begleitet wird. Drittens scheint es angezeigt, gründlich über die Erweiterung des Zielkatalogs von Sportförderung um alternative Dimensionen nachzudenken, die über den Medaillenspiegel hinausgehen.

In einer Analyse zum sportlichen Auf- und Abstieg vergleichen Breuer und Daumann die 5 europäischen Top-Ligen im Fußball, wobei insbesondere für die Fußball-Bundesliga eine Oligopolisierung der Aufstiegsplätze vermutet und empirisch bestätigt wird. Der Trend zur *Abschottung* manifestiert sich dabei am hohen Anteil direkter Wiederaufstiege, der sich verkürzenden Zeitspanne zwischen Ab- und Wiederaufstieg sowie der relativ geringen Zahl neuer bzw. quasi-neuer Vereine. Dies hat für die Attraktivität des Profifußballs Vor- und Nachteile. Bezüglich der Nachteilsvermeidung (Attraktivitätsverluste) infolge begrenzter Durchlässigkeit werden u. a. eine Zwischenliga oder – nach amerikanischem Vorbild – Salary Caps und allgemeine Obergrenzen für den Etat in der zweiten Bundesliga vorgeschlagen.

Um die Regulierung der beherrschenden Beeinflussung eines Profi-Fußballclubs

geht es im Beitrag von Hovemann und Lammert. Dazu werden zunächst die mit regulatorischen Eingriffen verfolgten Zielsetzungen und die verbandsrechtliche Ausgestaltung beim DFB und der UEFA einander gegenübergestellt und kritisch reflektiert. Dabei wird deutlich, dass beherrschende Einflüsse durch externe Investoren sowohl von Seiten des DFB als auch der UEFA mit unterschiedlicher Intensität reguliert werden, was insbesondere auf die mit dem regulatorischen Eingriff verfolgten Zielsetzungen zurückzuführen ist. Zudem wurden Defizite bei der zweckmäßigen Umsetzung grundlegender Vorgaben zur Identifizierung von beherrschenden Einflüssen ausgemacht. Im Sinne der Optimierung plädieren die Autoren deshalb für eine konsequentere Regulierung unter Berücksichtigung der jeweils gegebenen wirtschaftlichen und rechtlichen Konstellationen.

Die Analyse der Einflussfaktoren auf die sportliche Performance von Sportmannschaften, die sich auf internationale Wettbewerbe im Fußball bezieht, bildet den Gegenstand der Untersuchung von Sieweke. Hierfür werden die Faktoren Dauer der Teamzugehörigkeit und kulturelle Heterogenität der Teamzusammensetzung als zentrale Prädiktoren der Teamperformance herausgearbeitet. Die Ergebnisse zeigen jedoch, dass sich keiner der postulierten Zusammenhänge bestätigt. Der Verfasser räumt zwar methodische Probleme bei der Datenauswertung ein. Gleichwohl lässt der geringe Anteil erklärter Varianz ($R^2 \leq 0,002-0,009$) vermuten, dass doch andere, monetäre und teambezogene Faktoren (z. B. Spielsystem, Lizenzzugehörigkeit, Spielerentlohnung, Marktwert einer Mannschaft) die Teamperformance im internationalen Kontext entscheidend beeinflussen, wie dies bereits vorliegende Studien aufzeigen.

Der Beitrag von Sieweke und Mohe entwickelt alternative Perspektiven für die Forschung zur Wirtschaft des Sports. Als mögliche Komplementäre für die ökonomische Perspektive werden die Wirtschaftspsychologie und die Wirtschaftssoziologie diskutiert, um die Komplexität und Multidimensionalität wirtschaftlicher Phänomene im Sport hinreichend zu erfassen. Nur am Rande wird erwähnt, dass seit geraumer Zeit in der sportökonomischen Forschung modelltheoretische Erweiterungen

durchaus praktiziert werden. Außerdem wird vor allem im Bereich Sportmanagement, der ohnehin stärker anwendungsorientiert und multidisziplinär ausgerichtet ist, je nach Problemstellung vielfach auf Erkenntnisse unterschiedlicher (sport-)wissenschaftlicher Teildisziplinen wie Sportökonomik, Sportsoziologie und Sportpsychologie zurückgegriffen. Wünschenswert und bislang für die Sportökonomie kaum reflektiert wäre aber eine Antwort auf die Frage, was Multi- resp. Interdisziplinarität (beides ist voneinander zu unterscheiden) eigentlich heißt und welche Voraussetzungen zugrunde liegen. Wie kann etwa Interdisziplinarität im eigentlichen Sinne mit Blick auf ökonomische Phänomene des Sports sinnvoll praktiziert werden, damit Erkenntnisfortschritt gewährleistet ist, der über ein additives Zusammentragen verschiedener (multi-)disziplinärer Erkenntnisse hinausreicht?

Der Beitrag von Pieter, Fröhlich und Emrich liefert interessante Einsichten hinsichtlich Effektivität und Effizienz der Anreiz- und Angebotsgestaltung im Gesundheitssport. Es wird die Frage diskutiert, inwieweit Menschen unter dem Gesichtspunkt der Gesundheitsförderung zu rationalem Verhalten fähig sind. Der Zugang ist dabei ein komplexer und multidimensionaler, da sowohl gesundheitspsychologische als auch ökonomische Annahmen berücksichtigt und in ein Erklärungsmodell integriert werden. Anhand der Interpretation zweier Studien kommen die Autoren zu dem Schluss, dass Individuen prinzipiell gesundheitsförderliches Verhalten (Ausübung von Gesundheitssport) zu unterstellen ist, sofern Anreize im Rahmen der Gesundheitsförderung richtig gesetzt werden. Gleichzeitig wird verdeutlicht, dass Rationalität im Entscheidungshandeln aber auch heißen kann, abwehrend auf gesundheitsfördernde Programme zu reagieren, insbesondere dann, wenn Alternativen größere präventive Wirkungen in Aussicht stellen.

Schewe und Goelden untersuchen, inwieweit sich deutsche Spitzensportler bei den berufsfeldbezogenen Persönlichkeitsmerkmalen von der Normalbevölkerung unterscheiden, so dass dadurch ein Mehrwert für Arbeitgeber gegeben ist. Hierbei bestätigt sich die erhöhte Ausprägung berufsbezogener Persönlichkeitsmerkmale bei Spitzensportlern, die zudem durch

die Dauer der Nationalmannschaftszugehörigkeit unterstützt wird. Die Ergebnisse der Studie sind insofern interessant, da sich die Hochkostensituation einer Leistungssportkarriere über die erhöhte Ausprägung berufsbezogener Persönlichkeitsmerkmale zumindest ein Stück weit relativieren ließe. Offen bleibt allerdings, in welchem Maße berufsbezogene Persönlichkeitsmerkmale überhaupt auf Arbeitgeberseite einstellungsrelevant sind. Welche Rolle spielen mit Blick auf den beruflichen Erfolg andere unternehmensbezogene Leistungspotenziale (z. B. Reputation/Image, soziale Netzwerke), die Spitzensportler einbringen könnten? Leider wird im Beitrag der sportwissenschaftliche Forschungsstand zur Thematik nicht vollständig berücksichtigt, was für die Einordnung der eigenen Befunde wünschenswert gewesen wäre.

Es bleibt festzuhalten: Der vorliegende 13. Tagungsband des Arbeitskreises Sportökonomie wartet mit neuen Einsichten, alternativen theoretisch-methodischen Ansätzen sowie einer Reihe praktischer Implikationen auf und vermag somit wertvolle Denkanstöße zur Überwindung isolierter Betrachtungen unterschiedlicher Sportmodelle zu liefern. Hierfür gilt es den Herausgebern zu danken. Gleichwohl sollte sich der Leser darauf einstellen, dass nicht alle Beiträge in gleicher Weise Bezug zum gesetzten Tagungsthema aufweisen. Zwar unterliegen Tagungsbände häufig dem Problem der Heterogenität, letztlich ja wird damit auch die thematische Vielfalt und Breite einer Disziplin dokumentiert. Dennoch wäre zu überlegen, ob sich die Beitragsauswahl anstatt einer möglichst vollständigen Tagungsdokumentation nicht doch konsequenter am abgesteckten Themenschwerpunkt orientieren sollte. Dadurch ließe sich m. E. die themenbezogene Beitrags- und Leistungsfähigkeit der Sportökonomie womöglich noch deutlicher akzentuieren.

Korrespondenzadresse

Dr. Torsten Schlesinger
Institut für Sportwissenschaft, Universität Bern
Bremgartenstr. 145, Büro: Container 1,
3012 Bern
Schweiz
torsten.schlesinger@ispsw.unibe.ch

Interessenkonflikt. Keine Angaben.